证券代码：300999　　证券简称：金龙鱼　　编号：202603

益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	□特定对象调研　□分析师会议 □媒体采访　□业绩说明会 □新闻发布会　☑路演活动 □现场参观 □其他
参与单位名称及人员姓名	36 家机构，详见附件 1
时间	2026 年 10 月 30 日
地点	上海市浦东新区博成路 1379 号金龙鱼大厦 Zoom 视频会议
上市公司接待人员姓名	董事长郭孔丰先生； 董事潘锡源先生； 董事兼总裁穆彦魁先生； 董事、常务副总裁牛余新先生； 副总裁邵斌先生； 董事兼财务总监陆玟妤女士； 董事会秘书洪美玲女士； 公司市场部及包装油事业部总监陈波先生； 证券事务代表田元智先生； 公司 IR 团队：陈宣妤女士、杜嘉怡女士
投资者关系活动主要内容介绍	**一、主要 Q&A** **1. 如何评价公司第三季度的经营表现？** 答：虽然三季度业绩受到市场需求疲软以及原料价格波动的影响，出现阶段性下滑，但公司仍取得了一些积极进展：持续拓展销售渠道，提升高端产品占比，优化产品结构；同时也在不断推出新产品，比如大健康、鸡蛋等产品销量均有增加。 更重要的是，我们对公司的业务模式有信心，从原材料采购、生产加工、多品类产品布局、研发创新、营销网络、物流配送等全产业链环节上保持较强的综合竞争优势，未来仍有非常大的发展空间，能为消费者提供更多元化、更营养健康的优质产品。

	2. 成本向终端传导受阻的主要原因是什么？后续有哪些措施稳住利润率？ 答：成本能否向终端传导，主要看消费市场景气度，市场景气时提价相对容易。当前消费市场仍偏疲软，提价比较困难，这也是全行业当前需要共同面对的压力。对于公司而言，我们会持续加强内部管理，发挥采购、生产、营销、物流等各方面的优势，以及进一步优化产品结构，来缓冲成本压力，力争在市场中保持较强的竞争力。另外，如果后续原材料价格回落，公司利润应该也会有所改善。 **3. 公司各个渠道，尤其是电商渠道目前发展情况如何？** 答：近年来渠道格局变化较快。公司消费品渠道主要分为几大类：一是覆盖传统商超、会员店等的现代渠道，二是增长较快的电商渠道，三是聚焦福利及礼品团购的特殊渠道，四是传统流通渠道。公司坚持全渠道覆盖、全渠道销售，整体业务保持均衡发展。 其中电商渠道成长较快，但竞争也比较激烈。公司与传统电商、即时电商、兴趣电商等均有合作。电商兼具销售与宣传的功能，公司通过直播、互联网广告投放等方式，打通品牌宣传与产品销售，目前公司在电商运营和成长速度方面在行业内比较领先。 依托电商渠道对于消费人群的精准推广，公司会持续推进中高端、差异化、品牌化产品的销售，例如公司的大健康产品在电商渠道的表现较好。 **4. 目前很多企业会给会员商超做定制化代工，如何看待这类业务的利润空间？** 答：公司为这些渠道提供的 OEM 产品主要以差异化产品为主，OEM 业务能够提供较为稳定的销量，且营销费用率低，有助于提升整体产能利用率、摊薄成本。同时借助这些渠道，新产品能够快速实现销量增长，并提升品牌美誉度，有助于公司业务更好的发展。 **5. 目前公司调味品业务的进展如何？** 答：调味品是公司的重要业务之一。新项目需要学习过程，随着近两年对行业了解加深，公司调味品业务整体进展不错，销量有所增加，整体业绩方面也有进步。 目前公司正围绕消费者需求，研发更多高品质的调味品产品。同时也在努力扩大营销网络，推动产品进入更多商超和渠道。 长远来看，公司看好调味品业务的发展。公司具备较强的研发能力和丰富的生产经验，能够提供优质的产品；另外可以借助现有的营销网络布局，零售及餐饮等销售渠道，物流方面的优势，以更低的成本给消费者提供高品质的产品。 **6. 公司大健康业务目前的渠道拓展和客户群扩展思路如何？** 答：公司大健康业务初期主要面向老年群体或有相关健康需求的人群。随着产品质量不断提升，公司将进一步扩大销量并拓宽受众人群。同时，公司会以健康食品原料为切入点，与食品企业合作，比如方便面

等企业，努力推动其使用低GI面粉、稻米油、甘油二酯油等原料，使方便面、饼干等产品在兼顾风味的同时更健康。公司认为这一市场潜力较大，客户群体也有望逐步扩大。

7. 公司大健康产品布局采用的是“药食同源”的食品路线,而不是传统的保健品模式，想请教背后的核心考虑是什么？

答：保健食品针对特定人群，定价可能较高，市场覆盖面相对有限，且与公司现有产品渠道不一样。

公司没有选择保健食品的模式，主要是考虑公司的功能性健康产品应该惠及更大范围的消费者，而非局限于小范围群体。粮油米面是日常必需品，通过营养强化和功能升级，可以让健康干预自然融入一日三餐，消费者无需改变饮食习惯，在正常做饭、吃饭的过程中即可完成营养升级，更容易长期坚持。公司深耕粮油加工行业，目前的业务模式更能充分利用公司在研发、供应链、渠道网络和品质管控等方面的优势。

同时，在国家大力推进健康中国、扩大内需和积极应对老龄化的政策背景下,大健康食品能惠及数亿家庭,也与国家“国民健康战略”和“国民营养计划”高度一致，相信能够产生更大的公共卫生效益。

8. 如何看待公司的酵母业务？

答：酵母应用范围较广，涵盖西式面包、中式面制品、饲料等多个领域。公司布局酵母业务，能够进一步完善产品结构，为客户提供一站式的产品和服务。例如烘焙企业在生产过程中不仅需要酵母，也会需要面粉、烘焙油脂、巧克力、面粉改良剂等产品，相比只提供单一产品的企业，我们可以给客户提供更好的服务和更有竞争力的价格。公司产品之间具有关联性和互补性，不同品类相互促进，多品类、全产线的模式具备较强竞争力。

9. 蛋鸡业务目前进展如何？

答：蛋鸡是公司近期扩张较快的业务。鸡蛋作为基础农产品，消费量大、需求刚性，拥有广阔的市场空间。公司具备从生产、采购到销售的全链条优势，饲料配方对鸡蛋品质也有重要影响，公司在这方面也有积累。鸡蛋借助公司现有的营销网络，有助于快速实现品牌化的发展。

10. 预制菜相关新规后续落地，可能对中央厨房业务及供应链行业产生什么方向的影响？

答：公司认为，行业越规范，标准越完善，越有利于行业的健康发展。

我们相信，未来大众化的中餐和团餐仍会向标准化、集约化发展：央厨模式不仅有助于提升食品安全水平，降低综合成本，还能够通过标准化流程，使非熟练工人也能做出品质稳定、质量安全的餐食，同时价格保持大众化，做到物有所值。

公司投资规模较大、经营规范，行业门槛提高对公司总体有利。

	11. 如何看待明年压榨利润走势？ 答：关于后续榨利，核心需关注国内饲料需求、养殖行业的情况。另外，良好的原料采购能力有助于缓冲榨利压力。 **12. 未来投资重点和分红派息如何安排？** 答：目前建成投产的米、面、油工厂数量已经较多，未来这方面的投资金额会减少；新投资将主要集中在新业务及产业链延伸方面，未来资本开支会有所收缩。如果后续盈利良好，公司有条件可以进行更多分红，力争更多回馈各位股东。 **13. 广州益海案件的二审进展如何？以及公司对该案件的看法？** 答：该案件仍在二审审理中。我们认为，一审判决在认定事实、适用法律上均根本错误。在该案涉及的中转业务合作期间（2008 年至 2014 年），作为中转方的广州益海完全按合同的约定履行了出库审查义务。本案的实质是安徽华文与云南惠嘉内外勾结、共同造假，造成国有资产巨额损失并掩盖近十年后，企图将巨额损失非法转嫁给广州益海，广州益海将穷尽法律所赋予的全部途径和手段以澄清真相，维护自身的合法权益。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
附件清单（如有）	附件 1《2026 年 10 月 30 日调研活动附件之与会清单》
日期	2026-11-1

附件 1《2026 年 10 月 30 日调研活动附件之与会清单》

BofA	德邦证券	华福证券	野村东方国际证券
CGSI	东方证券	华泰证券	银河证券
Crisil Investment	东亚前海证券	交辉创投投资	长江证券
Daiwa	广发证券	林园投资	招商证券
Evalueserve	国联民生证券	申万宏源证券	浙商证券
Glenauk	国盛证券	天风证券	中金公司
IDG	国泰海通证券	万丰友方投资	中泰证券
Jefferies	国信证券	香港中银国际	中信建投
Morgan Stanley	华安证券	星展银行	中信证券